

Huizen sneller verkocht na verkoopstyling

De effecten van de kredietcrisis worden steeds meer zichtbaar, zeker in de huizenmarkt. Momenteel staan in deze regio ongeveer 15 procent meer huizen te koop dan normaal gesproken in het begin van het jaar. De prijzen staan onder druk en de verkooptijd neemt gemiddeld 11 maanden in beslag. Mede door deze tendens neemt de behoefte aan verkoopstylisten toe.

Een potentiële koper heeft binnen 15 seconden een eerste indruk van het huis dat hij bezichtigt. En voor een eerste indruk krijg je maar één kans. De negatieve berichten in de media hebben bovendien gevoelsmatig veel impact op de woonbeleving. "Een verlamdend effect", vindt interieurontwerpster Jackie Rademakers. "Mensen zijn bang om een nieuw huis te kopen zolang zij de eigen woning nog niet hebben verkocht. Het merendeel durft het risico niet aan, zeker nu de banken terughoudend zijn met het verlenen van hypotheek."

Ook NVM makelaar Richard Schroeten (van Richard Schroeten Lommers Makelaars in Weert) constateert dat de transacties een flinke verschuiving laten zien. "Momenteel wordt minder op het woningaanbod gereageerd, waardoor woningen langer te koop staan en er minder verkocht worden. Mensen stellen vanwege de berichten in de media hun dure uitgaven uit totdat ze meer zekerheid hebben. Woningen in de prijsklasse van 200.000,- euro tot 250.000,- euro worden het snelste verkocht, daarboven duurt het langer. Het is een echte kopersmarkt wat natuurlijk tot voordelen kan leiden voor de kopers. Ondanks het feit dat het nu moeizamer gaat, zie ik de toekomst met vertrouwen tegemoet", zegt hij. "De verwachting is dat er dit jaar geen 80.000, maar 40.000 nieuwbouwwoningen opgeleverd gaan worden. Veel kopers zullen daarom toch besluiten een bestaande woning te kopen. Ik verwacht dan ook geen prijsdaling van enkele procenten. De lage rente van dit moment werkt nog steeds in het voordeel van de kopers. Nu investeren is dus een goede zaak. Het zal echter nog even duren voordat de kopers zich dit allemaal realiseren. Voor ons makelaars een uitdaging en door creatief te blijven makelen, met onder meer styling, kun je nog steeds succesvol zijn."

De nijpende situatie wordt eigenlijk dus door de mensen zelf gecreëerd. "Angst resulteert in stagnatie", zegt Jackie. "Wanneer mensen kritisch, door de ogen van een aspirant koper, naar hun woning kijken, zullen zeker enkele aandachtspunten aan het licht komen, waarmee zij hun huis aantrekkelijker kunnen maken voor de verkoop."

Als bewoner ontwikkel je immers een blinde vlek voor je eigen inrichting. Je zet allerhande spulletjes neer die waardevol voor jou zijn, maar chaotisch kunnen overkomen op een buitenstaander. De interieurontwerpster is van mening dat gebalanceerde ruimtelijkheid, sfeervolle verlichting en het gebruik van planten en bloemen de toverwoorden zijn. "Met een relatief laag budget kun je de verkooptijd beslist verkorten", garandeert ze. "Het gaat om the finishing touch, die na verloop van een aantal jaren meestal een update nodig heeft, en net dat extra cachet kan geven om belangstellenden een vertrouwd gevoel te geven."

Zo geven genuanceerde kleurverschillen de ruimte een mooie, eigentijdse look en kan geurbeleving eveneens een ondersteuning zijn. "De geur van versgezette koffie en appeltaart geven bijvoorbeeld een echt 'thuis' gevoel en lavendelgeur in de toiletruimte maakt steevast een frisse, propere indruk. Juist de details bepalen het gevoel dat bij een verkoop doorslaggevend kan zijn, ook al lijken de maatregelen misschien enigszins overdreven."

Richard knikt instemmend. "Omdat de verkoopstylist door een objectieve en professionele bril kijkt, leiden kleine aanpassingen vaak tot een woning die frisheid, rust en ruimte uitstraalt. Ook de karakteristieke eigenschappen komen beter tot zijn recht. Zodoende verandert de woning in een neutrale, prettige omgeving waar verschillende kopers een beeld kunnen vormen van hun nieuwe leven." De makelaar ziet dan ook dat deze aanpak, die is overgewaaid vanuit Engeland en Amerika, in Nederland steeds meer vruchten afwerpt. "Met gestileerde woningen wordt de verkooptijd zeker verkort en het verkoopbedrag kan zelfs hoger uitvallen. Styling lijkt zelfs meer effect te hebben dan een prijsdaling."

Jackie merkt dat de vraag ook toeneemt. Zij werkt inmiddels zo'n tien jaar als zelfstandig interieurontwerpster en heeft bij opdrachten voor nieuwe woningen in het verleden reeds regelmatig aandacht besteedt aan het upgraden van de nog te verkopen woning. "De laatste jaren nemen mensen ook specifiek met dit verzoek contact met me op. Het geeft veel voldoening wanneer je mensen met een kort advies en enkele betaalbare tips kunt helpen. Ook voor mij is het een geweldig gevoel als zij hun woning snel verkopen nadat ze de tijd hebben genomen om samen met mij de puntjes op de 'i' te zetten."

Info: www.verkoopstyling-online.nl